

RG 141
-1990
104
GOVT

Government
Publications

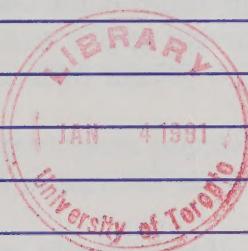
Information Bulletin

No. 4
November 1990

An Overview of Canada's *Competition Act*

Director of Investigation
and Research

Competition Act



Consumer and
Corporate Affairs
Canada

Consommation
et Corporations
Canada



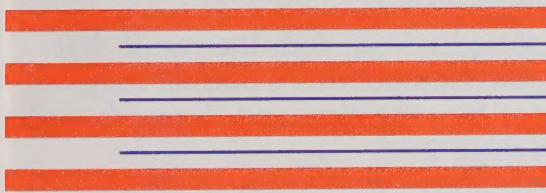
Information Bulletin

No. 4
November 1990

An Overview of Canada's *Competition Act*

Director of Investigation
and Research

Competition Act



Consumer and
Corporate Affairs
Canada

Consommation
et Corporations
Canada



CA 1
RG 141
- 1990
I04

Information Bulletin

No. 4
November 1990

An Overview of Canada's *Competition Act*

Director of Investigation
and Research

Competition Act



Consumer and
Corporate Affairs
Canada

Consommation
et Corporations
Canada

WHAT IF... / THE ANSWER IS ...

Certain business practices are prohibited by Canada's *Competition Act*. Others are allowed. Still others may be allowed or prohibited, depending on the circumstances.

Yet one thing is certain. On numerous occasions throughout Canada, a conversation such as the following takes place.

"Which practices are which? I don't understand some of the wording in the *Competition Act*. Can you just give me a simple example?"

"Well, the answer is..."

1. I am a major supplier of watches and I only sell to jewellery stores in Montreal if the stores also stock my line of silver polish. Is this **tied selling**?

Yes. If you make a regular practice of tied selling with the result that competition is lessened substantially, the Competition Tribunal may, following application by the Director of Investigation and Research, order you to refrain from this practice. See page 9.

2. I advertise mountain bikes on sale at \$29 each. My ad indicates only three bikes are for sale at that price. Is this **bait and switch selling**?

No. If you clearly indicate the number of items for sale, no bait and switch selling offence is committed. See page 6.

3. My competitor and I agree on bids on a construction project. This fact is unknown to the company calling tenders. Is this **bid-rigging**?

Yes. Bids arranged between parties unknown to the person calling tenders is an offence. See page 4.

4. I join an association representing all architects and we agree on fees to be charged to the public for our services. Is this a **conspiracy to fix prices**?

Yes. An agreement that would, if implemented, lessen competition unduly is a conspiracy offence. See page 4.

AN OVERVIEW OF CANADA'S COMPETITION ACT

CONTENTS	Page
FOREWORD	iii
1. INTRODUCTION	1
2. THE COMPETITION ACT	1
3. CRIMINAL OFFENCES (PART VI OF THE ACT)	4
4. NON-CRIMINAL REVIEWABLE MATTERS (PART VIII OF THE ACT)	6
5. CONCLUSION	10
FOR MORE INFORMATION	12

This guide provides a brief overview of the major provisions of the *Competition Act*. While care has been taken in its preparation, this guide is not intended to be exhaustive. Those requiring a more detailed understanding should consult the:

Competition Act, R.S.C. 1985, c. C-34, as am. R.S.C. 1985, c. 27 (1st Supp.), ss. 187, 189; R.S.C. 1985, c. 19 (2nd Supp.), Part II; R.S.C. 1985, c. 34 (3rd Supp.), s. 8; R.S.C. 1985, c. 1 (4th Supp.), s. 11; R.S.C. 1985, c. 10 (4th Supp.), s. 18; S.C. 1990, c. 37 ss. 27-32.

The *Competition Act* is available in major public libraries or bookstores that carry government publications.



FOREWORD

Competition affects us everyday. What car we drive or what clothes we wear depends largely on competition. Choice, quality and competitive prices are some of the benefits derived from competition. But market forces alone cannot guarantee this process. Effective competition laws are also needed.

Canada's current *Competition Act* dates from 1986. It is designed with a view to the 21st century. Global competition in virtually all sectors of the economy is a growing reality. The economic environment is changing dramatically and the *Competition Act* is designed to meet this challenge by promoting efficiency at home and expanding opportunities abroad.

This guide is an overview of the major provisions of the *Competition Act*. It is intended to provide, in simple language, quick reference in an easy-to-read format. It is not a binding statement of the law. If a more detailed understanding of these provisions, or others not covered in the overview, is required, the full text of the *Competition Act* should be consulted.

Business, consumers and government all have an interest in the competitive process. The *Competition Act* helps to ensure that this process is maintained and encouraged.

Additional copies of this guide may be obtained from any office listed in the "For More Information" section.

Howard I. Wetston
Director of Investigation and Research
Bureau of Competition Policy
Consumer and Corporate Affairs
Canada

1. INTRODUCTION

Competition is essential for an effective market economy. It encourages productivity, enterprise and efficiency. With competitive forces at work, consumers are provided with quality products, choice and the best possible price. Increased competition at home should make Canada more competitive abroad.

Canadians have had a competition law designed to protect and promote the competitive process for more than 100 years. Today's *Competition Act* provides a framework for business conduct in Canada and encourages competition to:

- promote the efficiency and adaptability of the Canadian economy;
- expand opportunities for Canadian participation in world markets while at the same time recognizing the role of foreign competition in Canada;
- ensure that small and medium-sized enterprises have an equitable opportunity to participate in the Canadian economy; and
- provide consumers with competitive prices and product choices.

2. THE COMPETITION ACT

The *Competition Act* ("the Act") became law in June 1986. It represents a major overhaul of the former *Combines Investigation Act*. Changes were needed to make Canada's competition law more effective and to bring it into line with the *Canadian Charter of Rights and Freedoms*. The Act was developed with the participation of business and consumers and it is widely recognized, both nationally and internationally, as a model for progressive competition legislation.

How does it work?

The Act applies, with a few exceptions, to all businesses in Canada.

Goods and services are collectively referred to in the Act as "products" and goods alone are called "articles."

The Act contains both criminal and non-criminal provisions.

Criminal offences include conspiracy, bid-rigging, discriminatory and predatory pricing, price maintenance and misleading advertising or deceptive marketing practices. Prosecutions are brought before criminal courts where strict rules of evidence apply. Cases must be proven beyond a reasonable doubt.

Non-criminal reviewable matters include mergers, abuse of dominant position, refusal to deal, consignment selling, exclusive dealing, tied selling, market restriction and delivered pricing. These matters, when referred by the Director of Investigation and Research ("the Director"), are reviewed by the Competition Tribunal ("the Tribunal") under non-criminal law standards.

The Tribunal was established when the Act took effect and is governed by the *Competition Tribunal Act*. The Tribunal is chaired by a judge and includes lay members to ensure a business perspective during proceedings. Other judicial members also serve on the Tribunal.

Where competitive issues arise in regulated industries, the Director can appear before any federal board, commission or other tribunal (such as the National Energy Board or Canadian Radio-Television and Telecommunications Commission) that carries on regulatory activities. He can also appear before provincial regulators if requested.

Enforcement

The Director is responsible for enforcing the Act in a fair, effective and timely manner. He is head of the Bureau of Competition Policy ("the Bureau"), part of Consumer and Corporate Affairs Canada. The Bureau provides the administrative and enforcement support to carry out the Director's statutory responsibilities.

All inquiries are conducted in private. Once an inquiry begins, the Director has several investigative tools to rely upon. Information may be obtained from customers and competitors. Search warrants may be issued by a judge provided there are reasonable grounds to believe that evidence respecting a violation of the Act exists. Premises can be searched and business records seized. Search warrants can also extend to computer systems. A court

order can be obtained requiring any person having information to provide records and/or to be examined under oath.

Violations of the criminal provisions of the Act are prosecuted by the Attorney General of Canada. Penalties include fines or imprisonment, or both. Individuals as well as companies can be charged. Prohibition orders (court orders forbidding certain activities) and interim injunctions (temporary court orders forbidding certain activities until a hearing is held) may also be obtained from the court upon application by the Director. Non-criminal reviewable matters are resolved by the Director's application to the Tribunal for an interim injunction or order.

A private right of civil action also exists. Anyone who has suffered losses or damages may sue those who engaged in anti-competitive behaviour. Recovery can be equal to the loss or damage if proven by the person bringing the action. This remedy is available if there has been a violation of the criminal provisions of the Act or a failure to comply with an order of the Tribunal or court. There is a two-year limitation period for filing a private action under the Act.

Alternative case resolution

Some matters may be resolved quickly and easily without having a full inquiry or judicial proceeding. This reduces uncertainty, saves time and avoids lengthy court actions.

Written undertakings (a commitment to do or not to do something) may eliminate the need to take further action. The Director may accept an undertaking if it remedies the effects of an anti-competitive activity. A consent order issued by the Tribunal can be an effective way to resolve matters where the Director and other parties can agree on a satisfactory resolution of outstanding matters.

Facilitating compliance

A useful way for business to "test the water" is by taking advantage of the Director's Program of Advisory Opinions. Business people can submit a proposed plan or practice to the Director, who may then provide an opinion on whether the situation described raises competition concerns. Parties are not bound by the advice given and are free to adopt their plan or practice. Similarly, the Director may take a second look if the facts change.

Advance Ruling Certificates may also be issued by the Director where he is satisfied a proposed merger is consistent with the Act's intent. These certificates reduce uncertainty over whether the proposal would be the subject of an application before the Tribunal. The Director will not bring an application provided the merger is completed within one year and is

substantially the same as that for which the certificate is based. See Chapter 4 for more details on mergers.

Other matters can be settled simply by having the Bureau contact the company involved and explain the law.

3. CRIMINAL OFFENCES (PART VI OF THE ACT)

Conspiracy

Conspiracy has been a criminal offence under Canada's competition law since the original legislation was passed in 1889. Penalties now include a fine of as much as \$10 million or up to five years imprisonment, or both.

Any conspiracy, agreement or arrangement that would, if implemented, lessen competition unduly by, for example, fixing prices or preventing new competitors from entering the market, is a criminal offence. Consideration is given to the conspirators' ability to control the market in question, but lessening competition unduly does not require total control of the market. Evidence of a conspiracy can be inferred from surrounding circumstances and direct evidence of communication between the parties need not be shown. Nevertheless, it is necessary to prove that the parties intended to, and did, enter into an agreement, although it is not necessary to prove that the intent of the conspiracy was to lessen competition unduly. It is also not necessary to show that the conspiracy, if carried into effect, would eliminate essentially all competition in the market. Agreements relating to the export of products from Canada are generally exempted from these provisions.

Bid-rigging

Bid-rigging is an agreement between parties whereby one or more bidders will refrain from submitting bids in response to a call for tenders, or bids are submitted which have been arranged between the parties. If either situation is known to the person calling tenders, no offence occurs under this section. No effect on competition need be proven. Parties engaged in bid-rigging are liable to a fine at the discretion of the court or imprisonment for up to five years, or both.

Bid-rigging eliminates free and open competition. It distorts the competitive process, resulting in inflated bids and escalated costs. Whether this occurs on government projects or in the private sector, these increased costs are ultimately passed on to the public.

Price discrimination and predatory pricing

Price discrimination exists when a supplier charges different prices to competitors who purchase similar volumes of an article. Firms are competitors if they sell in the same market. The supplier must know that the purchasers are in competition and make a practice of discrimination for this to be an offence. For example, a question would arise if a soft drink company provided a volume discount on a regular basis to one convenience store but not to a competing store that purchased the same quality and quantity of merchandise.

Predatory pricing infractions fall into two categories. The first is selling products in one region of Canada at prices lower than in another region (after taking into account transportation costs) for the purpose of lessening competition substantially or eliminating a competitor. The second is selling products at unreasonably low prices for the same purpose.

A conviction under either price discrimination or predatory pricing could result in imprisonment for up to two years.

Price maintenance

Price maintenance is an attempt by suppliers to influence upward prices charged by those supplied, or to discourage price reduction, by agreement, threat or promise. It is also illegal to refuse to supply a product or to discriminate against any other person because of their low pricing policy. Likewise, it is illegal to attempt to induce a supplier to engage in price maintenance.

It is only necessary to show an attempt to influence prices in this manner. Suppliers or producers who make suggestions regarding resale prices must clearly state that customers are under no obligation to accept the suggested price. Price maintenance penalties include a fine at the discretion of the court or imprisonment for a term not exceeding five years, or both.

Misleading advertising or deceptive marketing practices

The misleading advertising and deceptive marketing practices provisions in the Act help to ensure an honest and effective functioning of the market. Representations which are false or misleading in a substantial respect are prohibited. Unsubstantiated performance and durability claims, misleading warranties and misrepresentations as to regular price fall into this category. Penalties include a fine at the discretion of the court or imprisonment for not more than five years, or both.

Promotional contests are subject to the Act. The person conducting a promotional contest must ensure disclosure of the number and approximate value of any prizes offered. There must also be disclosure of any facts known

to the advertiser that substantially affect the chances of winning. Distribution of prizes must not be unduly delayed. Selection of participants or distribution of prizes must be made on the basis of skill or at random. Contravention of these provisions could result in a fine at the discretion of the court or imprisonment for up to five years, or both.

The Act also prohibits double ticketing (where the higher of two prices marked on the product is charged), pyramid selling, sale above advertised price and bait and switch selling (when a product is advertised at a bargain price, but a reasonable supply of it is not available). If an advertiser clearly indicates the approximate number of items for sale or takes steps to obtain a reasonable quantity, no bait and switch offence is committed.

The Bureau has prepared guidelines on marketing practices such as misleading advertising, promotional contests and pyramid selling which are available from any office listed in the "For More Information" section.

4. NON-CRIMINAL REVIEWABLE MATTERS (PART VIII OF ACT)

Mergers

The 1986 *Competition Act* removed the merger provisions from the criminal law and made mergers a matter reviewable by the Tribunal. A merger is essentially the acquisition of one or more business entities by another.

The Act applies to every merger in Canada (large or small) even if it involves foreign-owned or controlled companies. More than three-quarters of the mergers examined by the Bureau pose no issue under the Act.

Companies are obliged to notify the Bureau of a proposed merger when two thresholds are met. (Notification helps to lay the groundwork for a meaningful evaluation of large business mergers.) The parties (and any affiliates) must have total assets in Canada or gross annual revenues from sales in, from or into Canada of over \$400 million. As well, the value of the assets to be acquired or gross revenues from sales generated by those assets must exceed \$35 million. In the case of a corporate amalgamation, the second threshold is \$70 million.

There are also notification provisions for a proposed acquisition of voting shares of a corporation.

Following notification, the parties are required to wait either seven or 21 days before completing the transaction depending upon the filing made. The Director conducts an examination during this period to determine if the proposal raises any competition concerns. This process helps to reduce uncertainty and allows business and the Director to develop a fuller understanding of the proposed transaction before it is finalized.

A merger that the Director believes will prevent or lessen competition substantially may be taken to the Tribunal for review any time up to three years after completion of the transaction. Any factors relevant to competition may be considered in evaluating whether a proposed merger would prevent or lessen competition substantially, but the finding of the Tribunal cannot be based solely on concentration or market share. Factors expressly referred to in the Act include:

- i) the amount of foreign competition;
- ii) whether a party to the merger has failed or is likely to fail;
- iii) the availability of substitute products;
- iv) any barriers preventing new competition from entering the market;
- v) the extent to which effective competition remains in the market;
- vi) the likelihood of removal of a vigorous and effective competitor; and
- vii) the nature and extent of change and innovation in a relevant market.

If the Tribunal finds that a merger prevents or substantially lessens competition, it may order the dissolution of the merger or the disposition of assets or shares. In the case of a proposed merger, the Tribunal may order that the merger not proceed, or prohibit the parties, should the merger be completed, from doing anything that prevents or substantially lessens competition.

The Tribunal will not make an order if it finds a merger or proposed merger is likely to bring about gains in efficiency. These gains must clearly offset the effects of any prevention or lessening of competition. It must also be shown that the gains in efficiency would not likely be attained if an order were made.

Abuse of dominant position

The Act provides remedies where dominant firms engage in anti-competitive behaviour. Examples of such behaviour include:

- i) acquisition of a customer who would otherwise be available to a competitor to impede a competitor's entry into the market;
- ii) use of product brands on a temporary basis to discipline or eliminate a competitor;
- iii) purchase of products to prevent the reduction of existing price levels; and
- iv) selling articles at a price lower than the acquisition cost to discipline or eliminate a competitor.

For this provision to apply, one or more persons must substantially control a class of business in Canada. They must have engaged in, or currently be engaging in, anti-competitive acts having the effect of preventing or lessening competition substantially. Consideration is given to whether or not the anti-competitive activity is the result of a business's superior competitive performance.

Remedies available to the Tribunal are designed to overcome the effects of the anti-competitive behaviour and to restore competition in the marketplace. It may prohibit the continuance of the action, order partial divestiture of assets or take stronger remedial measures in more severe cases.

Refusal to deal

The Tribunal may issue an order if it finds a party is substantially affected or precluded from carrying on business due to its inability to obtain adequate supplies of a product because of insufficient competition among suppliers. For example, a question would arise if an ice cream parlor were unable to obtain regular delivery of milk because of the lack of competition among dairies, resulting in closure three days a week.

The party must be willing and able to meet the usual trade terms and the product must be in ample supply. The Tribunal may order that one or more suppliers accept that party as a customer on the usual trade terms.

Consignment selling

Provisions exist in the Act for the Tribunal to make an order against a supplier engaged in consignment selling. Consignment selling is the practice of supplying products to a dealer who only pays for what sells and is

permitted to return unsold products without penalty. The Tribunal must find that the practice was introduced to control the price at which a dealer supplies the product or to discriminate between consignees and other dealers.

Exclusive dealing, tied selling and market restriction

Exclusive dealing is the practice of a supplier requiring or inducing a customer to purchase products primarily from him/her or to refrain from dealing in another product.

Tied selling is a practice whereby a supplier requires a customer to acquire a second product from him/her as a condition of being granted a supply of the first product or the supplier requires the customer to refrain from distributing, in conjunction with the tying product, another product not manufactured by that supplier. For example, a question would arise if a company renting photocopiers insisted that its customers only buy paper from that company.

If the Tribunal finds that exclusive dealing or tied selling is being engaged in, with the result that competition is lessened substantially, it may issue a remedial order prohibiting the supplier from continuing the practice. The Tribunal may also issue any other order that, in its opinion, is necessary to restore or stimulate competition.

Market restriction is a practice whereby a supplier of a product, as a condition of supplying the product, requires the customer to offer the product in a defined geographic market only or the supplier extracts a penalty if the customer breaches this condition. Before the Tribunal makes an order prohibiting market restriction, it must be shown that the practice is likely to lessen competition substantially in relation to the product.

The Tribunal will not make an order where exclusive dealing or market restriction is engaged in for a reasonable period of time to facilitate entry of a new supplier or product into the market. Tied selling may be allowed when there is a technological relationship between products (such as computer hardware and software) or when it is engaged in by a person in the business of lending money to secure loans.

The key factor about exclusive dealing, tied selling and market restriction is that the practice will only be challenged if it has a substantial impact on competition.

Delivered pricing

Delivered pricing is the practice of refusing a customer delivery of an article on the same trade terms as other customers in the same location.

Before the Tribunal makes an order prohibiting suppliers from engaging in delivered pricing, the customer must be denied an advantage (such as delivery of goods at wholesale prices) that is available to other customers of the supplier. The customer must be prepared to take delivery on the same trade terms as others. The Tribunal shall not make an order against a supplier where it finds that the supplier could not accommodate any additional customers without making significant capital investments.

Specialization agreements

A specialization agreement typically involves a situation where two parties manufacture the same two articles and each agrees to discontinue producing one article in order to individually specialize in the production of the other. For example, one chemical manufacturer phases out production of fertilizer to specialize in house paint while a second business does the opposite.

Specialization agreements are exempted from the conspiracy and exclusive dealing provisions of the Act if the agreement is registered with the Tribunal. An agreement will be registered provided efficiency gains offsetting any prevention or lessening of competition will be realized. It must be shown that the gains in efficiency would not likely be attained if the agreement were not implemented.

5. CONCLUSION

Canada has historically relied on investigation and prosecution in the enforcement of its competition law. Prosecution continues to play an important role at the Bureau, but enforcement objectives can also be achieved in less time and in a more effective manner through voluntary compliance with the Act. Consultation with the Bureau can help to resolve potential problems and lead to a satisfactory result for all involved.

The Bureau places great emphasis on communication and public education. Publications such as the *Misleading Advertising Bulletin* and periodic Information Bulletins help to explain the Act and its enforcement. Information Bulletins are available from Bureau offices listed in the "For More Information" section.

The Bureau encourages and welcomes meaningful dialogue with business and consumer groups to help foster a better understanding of the Act. Early discussion with the Bureau about a proposed business plan or practice may help to prevent costly legal proceedings down the road.

Healthy competition benefits everyone. Free and open competition will protect consumers and business alike and ensure that resources are allocated efficiently within the Canadian economy. It is essential that Canada have an effective competition policy to compete successfully in the global economy. The *Competition Act* and Bureau of Competition Policy will help to ensure that this goal is realized in the 1990s and beyond.

FOR MORE INFORMATION

Misleading advertising or deceptive marketing practices

Anyone wishing to make a complaint under the misleading advertising or deceptive marketing practices provisions of the Act should contact one of the regional or district offices listed below. Telephone or write to the nearest office listed.

Marketing Practices Branch Field Offices--Consumer and Corporate Affairs Canada

National Capital Region

50 Victoria Street
19th Floor
HULL, Quebec
K1A 0C9
Tel.: (819) 997-4282
Fax: (819) 953-2557

Atlantic Region

50 Brown Avenue
P.O. Box 38001
Burnside Industrial Park
DARTMOUTH,
Nova Scotia
B3B 1X2
Tel.: (902) 426-6002
Fax: (902) 426-4536

Cormack Building
2 Steers Cove
Suite 202
ST. JOHN'S,
Newfoundland
A1C 6J5
Tel.: (709) 772-5519
Fax: (709) 772-4649

Quebec Region

Guy Favreau Complex
200 René
Lévesque Blvd. W.
Suite 502, East Tower
MONTREAL, Quebec
H2Z 1X4
Tel.: (514) 283-7712
Fax: (514) 283-3096

112 Dalhousie Street
3rd Floor
QUÉBEC, Quebec
G1K 4C1
Tel.: (418) 648-3939
Fax: (418) 648-4120

Ontario Region
Federal Building
451 Talbot Street
Suite 300
LONDON, Ontario
N6A 5C9
Tel.: (519) 645-4119
Fax: (519) 645-5114

4900 Yonge Street
6th Floor
WILLOWDALE, Ontario
M2N 6B8
Tel.: (416) 224-4065
Fax: (416) 224-4032

10 John Street S.
Room 600
HAMILTON, Ontario
L8N 4A7
Tel.: (416) 572-2873
Fax: (416) 572-4216

Prairie Region

Oliver Building
10225 100th Avenue
EDMONTON, Alberta
T5J 0A1
Tel.: (403) 495-2489
Fax: (403) 495-2466

Sam Livingston Building
510 12th Avenue S.W.
Suite 309
CALGARY, Alberta
T2R 0H3
Tel.: (403) 292-5608
Fax: (403) 292-5188

260 St. Mary Avenue
Room 345
WINNIPEG, Manitoba
R3C 0M6
Tel.: (204) 983-5567
Fax: (204) 983-3159

Pacific Region
1400-800 Burrard Street
VANCOUVER,
British Columbia
V6Z 2H8
Tel.: (604) 666-8659
Fax: (604) 666-5031

Mergers

Anyone wishing to obtain information concerning the application of the merger provisions of the Act, including those relating to notification of proposed transactions, can contact the Mergers Branch directly or obtain details from any Restraints to Competition office listed below. The Bureau recommends that notification filings be hand-delivered to the Notification Unit at the following address:

Mergers Branch
Bureau of Competition Policy
Consumer and Corporate Affairs Canada
50 Victoria Street
19th Floor
HULL, Quebec
K1A 0C9
Tel.: (819) 953-7092
Fax: (819) 953-6169

General information

Anyone wishing to contact the Director or Bureau officials to obtain general information regarding the Act, make a complaint, or request an Advisory Opinion, should contact one of the following offices:

Restraints to Competition Field Offices--Consumer and Corporate Affairs Canada

Hull-Ottawa Office

50 Victoria Street
21st Floor
HULL, Quebec
K1A 0C9
Tel.: (819) 994-0798
Fax: (819) 953-5013

Toronto Office

4900 Yonge Street
6th Floor
WILLOWDALE, Ontario
M2N 6B8
Tel.: (416) 224-4064
Fax: (416) 224-4687

Montreal Office

Guy Favreau Complex
200 René Lévesque Blvd. W.
Suite 502, East Tower
MONTREAL, Quebec
H2Z 1X4
Tel.: (514) 496-1641
Fax: (514) 496-2316

Vancouver Office

1400-800 Burrard Street
VANCOUVER, British Columbia
V6Z 2H8
Tel.: (604) 666-3072
Fax: (604) 666-5031

Toute personne désirant obtenir de l'information concernant l'application des dispositions de la loi relatives aux fusions, y compris celles qui touchent l'avocat transactionnel proposé, peuvent entrer en contact directement avec la Direction des fusions de la Commission de la concurrence ou avec les bureaux de la politique de la concurrence. Les détails d'un des bureaux des fusions de la Commission de la concurrence sont indiqués ci-dessous. Le Bureau de la politique de la concurrence recommande que les dossier sur les avis soit en livres en main propre à la section du pré-avis à l'adresse suivante :

Section du pré-avis à l'adresse suivante :
 Direction des fusions
 Bureau de la politique de la concurrence
 Consommation et Corporations Canada
 50, rue Victoria
 Hull (Québec)
 19^e étage
 K1A 0C9
 Télécopieur: (819) 953-7092
 Tél.: (819) 953-6169

Canada
 Bureaux régionaux des Entraves à la concurrence--Consommation et Corporations
 pour porter plainte ou pour demander un avis consultatif, doit s'adresser à
 personnel du Bureau obtient des renseignements généraux sur la loi,
 toute personne désirant communiquer avec le Directeur ou avec le
 un des bureaux suivants :
 Bureau d'Hull-Ottawa
 50, rue Victoria
 21^e étage
 Hull (Québec)
 K1A 0C9
 Télécopieur: (819) 994-0798
 Tél.: (416) 224-4064
 4900, rue Yonge
 6^e étage
 WILLOWDALE (Ontario)
 M2N 6B8
 Bureau de Toronto
 4900, rue Yonge
 6^e étage
 K1A 0C9
 Télécopieur: (819) 953-5013
 Tél.: (416) 224-4687
 Bureau de Vancouver
 800, rue Burrard
 Bureau 1400
 VANCOUVER (C.-B.)
 V6Z 2H8
 200, boulevard René-Lévesque Ouest
 Tour Est, bureau 502
 MONTRÉAL (Québec)
 H2Z 1X4
 Tél.: (514) 496-1641
 Télécopieur : (514) 496-2316

Toute personne désirant porter plainte en vertu des dispositions de la loi relatives aux pratiques de publicité trompeuse et aux pratiques commerciales dolosives doit s'adresser à l'un des bureaux régionalaux ou de district inscrits ci-dessous. Téléphonez ou écrivez au bureau le plus près de chez vous.

Publicité trompeuse et pratiques commerciales dolosives

Bureau régional de la Direction des fusionnements-Bureau de la politique de concurrence-Commission et Corporations Canada

Toute personne désirant porter plainte en vertu des dispositions de la loi relatives aux pratiques de publicité trompeuse et aux pratiques commerciales dolosives doit s'adresser à l'un des bureaux régionaux ou de district inscrits ci-dessous. Téléphones ou écrivez au bureau le plus près de chez vous.

FOUR OR FIVE INK DE FILES KENSIGNEMENTS

La même concurrence profite à tous. La concurrence libre et ouverte protégera les consommateurs et les gens d'affaires et assurera une répartition efficace des ressources dans l'économie canadienne. Il est essentiel que le Canada dispose d'une politique de concurrence efficace s'il veut participer à l'économie mondiale. La Loi sur la concurrence et le Bureau de la Politique de Concurrence aideront à rendre cet objectif réalisable au cours des années 1990 et des années suivantes.

La proposition d'un plan d'affaires ou d'une pratique peut permettre d'éviter d'éventuelles fraudes légales importantes. La compréhension de la loi. Une première discussion avec le Bureau au sujet de la proposition d'un plan d'affaires ou d'une pratique peut permettre d'éviter la compréhension de la loi. La concurrence avec le Bureau au sujet de

Le Bureau encourage et accueille toute forme de dialogue avec les gens d'affaires et les groupes de consommateurs qui leur permettra d'améliorer leur renseignement».

Le Bureau accorde une place de choix aux communications et à l'éducation populaire. Des publications, tels le *Bulletin de la publicité trompeuse* et les bulletins d'informations périodiques permettent d'expliquer la loi et son application. Vous pouvez vous procurer les bulletins d'information aux divers bureaux enumérés à la section intitulée «Pour obtenir de plus amples informations».

Le Canada a toujours compté sur des enquêtes et sur des poursuites judiciaires pour appliquer la loi sur la concurrence. Les poursuites continuent de jouer un rôle important au Bureau, mais les objectifs d'application peuvent être atteints en moins de temps et d'une façon plus efficace, grâce à la conformité volontaire à la loi. Une consultation auprès du Bureau peut aider à résoudre les problèmes éventuels et appuyer des résultats satisfaisants à toutes les parties intéressées.

5. CONCLUSION

Les accords de spécialisation ne tomberont sous les dispositions de la loi relatives au complot et à la vente exclusive si l'accord est inscrit au Tribunal. Un accord sera inscrit à condition que les gains en efficience compensent l'empêchement ou la diminution de la concurrence. Il doit être démontré que les gains en efficience ne seraient vraisemblablement pas réalisés si l'accord n'était pas mis en oeuvre.

L'accord de spécialisation est le cas où deux parties fabriquent les deux produits chimiques qui abandonnerait la production d'engrais pour se spécialiser dans la fabrication de peintures résidentielles et d'un autre produit chimique qui abandonnerait la production d'engrais pour se spécialiser dans la production de l'autre. Ce serait le cas d'un fabricant de médicaments qui engagerait à abandonner la production d'un article afin de se spécialiser et s'engagerait à abandonner la production d'un autre article.

Accord de spécialisation

Avant que le Tribunal ne rende une ordonnance défendant aux fournisseurs de pratiquer le prix à la livraison, il faut que ledit fournisseur ait refusé au client un avantage (la livraison du produit vendu au prix gros, par exemple) qui lui consent à ses autres clients. Le client doit s'attendre à prendre livraison de son produit aux mêmes conditions de commerce que les autres. Le Tribunal ne rendra pas d'ordonnance contre un fournisseur s'il connaît que ce fournisseur ne pouvait servir de clients supplémentaires sans pour cela y engager un investissement relativement important en capital.

Exclusivité, ventes liées et limitation du marché

Le prix à la livraison est une pratique par laquelle un fournisseur refuse à un client la livraison d'un article aux mêmes conditions de commerce que celles consenties aux autres clients situés à cet endroit.

Prix à la livraison

La pratique de l'exclusivité, la vente liée et la limitation du marché sont mises en œuvre seulement lorsqu'elles influencent sur la concurrence soit

limitation du marché est pratiquée uniquement pendant une période raisonnable pour faciliter l'entrée sur le marché d'un nouveau fournisseur ou d'un nouveau produit. La vente liée peut être autorisée lorsqu'il y a un lien technique entre le produit (les ordinateurs et les logiciels, par exemple) ou lorsqu'elle est pratiquée par une personne exploitant une entreprise de prêt d'argent pour mieux garantir le remboursement.

Le Tribunal ne rendra pas d'ordonnance lorsqu'une exclusivité ou une limitation du marché est pratiquée uniquement pendant une période raisonnable pour faciliter l'entrée sur le marché d'un nouveau fournisseur ou d'un nouveau produit.

La limitation du marché est une pratique par laquelle un fournisseur impose une pénalité si ce client ne se soumet pas à cette exigence. Avant que le Tribunal ne rende une ordonnance pour dépendre la limitation du marché, il faut prouver que cette pratique diminue vraiment la concurrence de ce produit.

Si le Tribunal conduit une limitation sensible de la concurrence, il peut rendre une ordonnance remédiaitaire pour obliger ce fournisseur à cesser cette pratique. entendant une diminution sensible de la concurrence, il peut rendre une ordonnance remédiaitaire pour stimuler la concurrence.

La vente liée est une pratique par laquelle un fournisseur exige du client acheter un second produit s'il veut s'assurer d'être approvisionné du premier, ou par laquelle un fournisseur exige du client s'abstenir de photocopier et qu'il insiste pour que ses clients achètent en exclusivité son papier d'impression.

Le exclusivité est une pratique par laquelle un fournisseur oblige ou incite un client à acheter principalement ses produits ou à s'abstenir de faire le commerce d'un autre produit.

Exclusivité, ventes liées et limitation du marché

Une disposition de la loi permet au Tribunal de rendre une ordonnance à l'encontre d'un fournisseur qui se livre à la vente par voie de consignation. La vente par voie de consignation est la pratique d'approvisionner les produits inventaires sans pénalité. Le Tribunal doit conclure que la pratique a été mise en place pour contrôler le prix auquel un négociant fournit le produit, ou d'établir une distinction entre des consignataires et d'autres négociants.

Ventes par voie de consignation

Les parties en cause doivent vouloir et pouvoir satisfaire aux conditions de commerce habituelles et assurer un approvisionnement suffisant du produit. Le Tribunal peut ordonner qu'un ou plusieurs fournisseurs acceptent cette partie en tant que client conformément aux conditions de commerce normales. Les parties en cause doivent vouloir et pouvoir satisfaire aux conditions de commerce habituelles et assurer un approvisionnement suffisant du produit. Tel sera le cas d'un salon de crème glacée incapable d'approvisionner régulièrement en lait en raison du manque de concurrence entre les fournisseurs. Tel sera le cas d'un salon de crème glacée incapable de procurer un produit en raison d'une concurrence insuffisante sensible devant une exploitation une entreprise du fait qu'elle est semaine.

Refus de vendre

Le Tribunal dispose de diverses recours qui ont été élaborés dans le but d'enrayer les effets d'une pratique anti-concurrentielle et de rétablir la concurrence sur le marché. Il peut ordonner l'arrêt de cette pratique, le dessaisissement partiel d'éléments d'actif ou, dans les cas graves, prendre des mesures plus sévères.

Pour que cette disposition s'applique, une ou plusieurs personnes doivent contrôler sensiblement une catégorie d'entreprises au Canada. Elles doivent se livrer ou s'être livrées à une pratique anti-concurrentielle ayant pour effet d'empêcher ou de diminuer sensiblement la concurrence. Il faut alors déterminer si la pratique anti-concurrentielle résulte d'une performance concurrentielle supérieure de la part de l'entreprise.

Le but de mettre au pas ou d'éliminer un concurrent.
iv) La vente d'articles à un prix inférieur à leur coût d'acquisition dans

iii) L'achat de produits dans le but de réduire des structures de prix existantes;

concentration ou sur la part de marché. Les facteurs évoqués expressément dans la loi comprennent entre autres :

i) L'importance de la concurrence étrangère;

ii) La déconfiture réelle ou vraisemblable d'une partie au financement;

iii) La disponibilité de produits de remplacement;

iv) Les entraves à l'accès au marché de nouveaux concurrents;

v) La mesure dans laquelle il y a encore de la concurrence réelle sur le marché touché;

vi) La possibilité de la disparition d'un concurrent dynamique et efficace;

vii) La nature et la portée des changements et des innovations sur un marché pertinent.

Si le Tribunal connaît qu'un fusionsissement empêche ou diminue sensiblement la concurrence, il peut rendre une ordonnance de dissolution ou de dessaisissement d'éléments d'actif ou d'actions. Dans le cas d'un fusionsissement projeté, le Tribunal peut défendre la réalisation du fusionsissement ou défendre aux parties, si le fusionsissement devait être réalisé, toute action qui empêcherait ou diminuerait sensiblement la concurrence.

Le Tribunal ne rendra pas d'ordonnance s'il connaît que le fusionsissement ou le fusionsissement projeté amène vraisemblablement des gains en efficience. Ces gains doivent largement compenser tout empêchement ou toute diminution de la concurrence. Il doit être également démontré que ces gains en efficience ne seraient vraisemblablement pas réalisables si l'ordonnance était rendue.

La loi comprend des dispositions pour éviter que des entreprises dominantes n'exercent des pratiques anti-concurrentielles. Voici quelques exemples de telles pratiques :

i) L'acquisition d'un client qui serait par ailleurs accessible à un concurrent afin d'empêcher l'entrée du concurrent dans un marché;

ii) L'utilisation temporaire de certaines marques de produits destinés à mettre au pas ou à éliminer un concurrent;

iii) L'acquisition d'un client qui serait par ailleurs accessible à un concurrent afin d'empêcher l'entrée du concurrent dans un marché;

iv) L'acquisition d'un client qui serait par ailleurs accessible à un concurrent afin d'empêcher l'entrée du concurrent dans un marché;

Toutefois, la conclusion du Tribunal ne peut se fonder seulement sur la fusionnement proposé empêche ou diminue sensiblement la concurrence pris en considération lorsqu'il vient le moment de déterminer si le

transaction. Tout élément touchant le délai de prescription de trois ans après la à l'impose que moment pendant lequel la concurrence peut être sensiblement la concurrence, il peut déposer une demande auprès du Tribunal

Si le Directeur croit qu'un fusionnement empêche ou diminue

projeté avant qu'elle ne soit réalisée.

au Directeur de développer une meilleure concurrence de la transaction. Cette démarche aide à réduire les inquiétudes et permet aux gens d'affaires de déterminer si la rédaction soulevra des inquiétudes en matière de concurrence. Au cours de cette période, le Directeur mène une étude afin de fournis. Au cours de sept à vingt et un jours selon les renseignements qui ont été d'une période de la transaction ne peut être complète avant la fin

comprendant le droit de vote d'une société. Un avis est également requis lors d'une acquisition projetée d'actions dollars. Dans le cas d'une fusion, ce deuxième seuil est fixé à 70 millions de dollars, produits par ces éléments d'actif dépasser 35 millions de Canada, en revenus bruts provenant des ventes au Canada ou à destination du Canada, en provenance ou à destination du Canada, qui dépasse 400 millions de dollars. De plus, la valeur des éléments d'actif qui servent à l'acquisition de grandes entreprises). Les parts, ou leurs affiliés, doivent avoir ensemble au plan de travail qui facilitera l'évaluation en profondeur des fusionnements des deux seuls généraux sont atteints. (Un avis aide à mettre en place le lorsqu'il s'agit de tout fusionnement projeté

Bureau établit conformément à la loi. Canada même s'il implique des entreprises de propriété étrangère ou de contrôle étranger. Plus des trois quarts des fusionnements examinés par le La loi s'applique à tout fusionnement (petit ou important) fait au

acquisition d'une ou de plusieurs entités commerciales par une autre. examinées par le Tribunal. Un fusionnement est essentiellement une dispositions sur le fusionnement pour les placer dans les affaires pouvant être La loi sur la concurrence de 1986 a soustrait du régime criminel les

Fusions

(PARTIE VIII DE LA LOI)

4. AFFAIRES NON CRIMINELLES POUVANT ÊTRE EXAMINÉES

Les dispositions de la loi concernant la publicité trompeuse et les pratiques commerciales dolosives aident à assurer un fonctionnement honnête et efficace du marché. Les représentations fausses ou trompeuses sur un point importent sont prohibées. Une représentation sur le rendement ou la durabilité sans fondement appropié, des garanties trompeuses et de la fausse représentation sur le prix tombent tous dans cette catégorie. Les penalties comprennent une amende à la disposition de la cour ou un emprisonnement de cinq ans au maximum, ou les deux.

Quiconque organise un concours publicitaire doit faire connaître le nombre de prix qu'il offre et la valeur approchante de chacun. Il doit également faire connaître tout fait connu par l'annonceur publicitaire qui influence de façon marquée les chances de gagner. La distribution des prix ne peut être indûment retardée. Le choix des participants ou la distribution des prix doivent être déterminés en fonction de l'habileté des participants ou au hasard. Une infiltration à l'une de ces dispositions peut entraîner une amende à la disposition de la cour ou un emprisonnement de cinq ans au maximum, ou les deux.

La loi défend également le double échiquier (lorsqu'on exige le plus dessus du prix marqués sur un produit), la vente pyramidale, la vente au-dessus du prix annoncé et la vente à prix d'appel (lorsqu'un produit est annoncé à un prix réduit, sans être fourni en quantités raisonnables). Si un annonceur publie une information démarquée nécessaires pour en obtenir en quantité solde ou entreprend une vente à prix d'appel. Si un annonceur publie une information démarquée nécessaires pour en obtenir en quantité

Publicité trompeuse ou pratiques commerciales dolosives

Il est seullement nécessaire de prouver une tentative en vue d'influencer les prix dans ce cas. Les fournisseurs ou les fabricants qui appuient des suggestions concurrentes sont nulllement obligés d'accepter le prix suggéré. Les clients ne sont toutefois pas obligés d'accepter le prix maximum, ou les deux. Au maintien des prix comprend une amende à la discrétion de la cour ou un emprisonnement de cinq ans au maximum, ou les deux.

Le maintien des prix est une tentative des fournisseurs d'influencer à la hausse les prix fixes par eux qu'ils fournit ou d'empêcher qu'ils reduisent les prix par entente, menace ou promesse. Il est aussi illégal de refuser de fournir un produit ou d'établir quelque autre distinction à l'encontre de toute personne en raison du régime de bas prix qu'elle pratique. Il est également illégal de refuser de toute entente, menace ou promesse. Il est aussi illégal de refuser de

Maintien des prix

Une condamnation à la suite d'une discrimination des prix ou d'une fixation de prix abusifs peut entraîner une peine d'emprisonnement d'une durée maximale de deux ans.

Les infractions à la fixation de prix abusifs se divisent en deux catégories. La première consiste à vendre des produits dans une région du Canada à un prix plus bas que dans une autre (après avoir tenu compte des frais d'expédition) dans le but de diminuer la concurrence sensiblement ou d'éliminer un concurrent. La seconde consiste à vendre des produits à des prix déraisonnablement bas dans le même desssein.

Il y a discrimination des prix lorsqu'un fournisseur vend, à des prix différents, les mêmes quantités d'articles à des acheteurs se font concurrence et concurrence. Les entreprises sont concurrentes si elles vendent sur le même marché. Le fournisseur doit savoir que les acheteurs se font concurrence et cas si une entreprise de boissons gazeuses offre un règlement un rabais sur une grande quantité à un commerce de dépannage, sans en faire autant envers un autre commerce qui achète les mêmes quantités de même qualité.

Discrimination des prix et fixation de prix abusifs

Le truduage des offres élimine la concurrence libre et ouverte. Il perturbe le processus de compétitivité, entraînant le gonflement des offres et l'escalade des prix. Que cette inflation survienne lors de projets lancés par le gouvernement ou de ceux lancés par le secteur privé, le fardeau de la hausse des prix retombe en fin de compte sur la population.

Le truduage des offres élimine la concurrence libre et ouverte. Il appelle, il n'y a pas d'infraktion en vertu de cet article; il n'y a donc pas à prouver les conséquences sur la concurrence. Les parties engagées dans un truduage des offres sont passibles d'une amende à la discrimination de la cour ou d'un emprisonnement de cinq ans au maximum, ou des deux.

Une ou l'autre de ces situations est connue de la personne procédant aux réponses à un appel, ou d'en présenter seulement après s'être entendus. Si ou plusieurs soumissionnaires s'entendent pour ne pas présenter d'offres en ou plusieurs soumissionnaires s'entendent pour ne pas présenter d'offres en

Truduage des offres

Tout complot, accord ou arrangement qui, s'il est mis à exécution, diminuerait indûment la concurrence, par exemple, en fixant les prix ou en empêchant tout nouveau concurrent de penetrer le marché, est une infraction criminelle. Il est tenu compte de l'habileté du comploteur à contrôler le marché; cependant, diminuer indûment la concurrence ne signifie pas contrôler complètement le marché. L'évidence d'un complot peut être déduite de circonstances attenantes, et il n'est pas essentiel de faire la preuve que les parties intéressées ont communiqué entre elles. Cependant, il est nécessaire de prouver que les parties avaient l'intention d'arriver à un accord et y étaient nécessaires pour que le complot élimine pratiquement toute forme de concurrence sur le marché, s'il avait réussi. Les accords concernant l'application de ces dispositions.

Le complot est une infraction criminelle en vertu de la loi canadienne sur la concurrence depuis que la première législation a été adoptée en 1889. Les penalties comprennent maintenant une amende pouvant atteindre dix millions de dollars ou un emprisonnement de cinq ans au maximum, ou les deux.

Complot

3. INFRACTIONS CRIMINELLES (PARTIE VI DE LA LOI)

D'autres affaires peuvent être réglées simplement en demandant au Bureau d'entrer en contact avec l'entreprise intéressée et d'expliquer la loi à cette dernière.

Le Directeur peut émettre également des Certificats de décision préalable lorsqu'il juge qu'une proposition de fusionnement est conforme à l'objet d'une requête devant le Tribunal. Le Directeur ne portera pas la moins d'un an et qu'il soit sensiblement conforme au certificat qu'il a été émis. demandé devant le Tribunal à condition que le fusionnement soit terminé en moins d'un an et qu'il soit sensiblement conforme au certificat qu'il a été émis. Voir le chapitre 4 pour obtenir de plus amples renseignements sur les fusions.

Une seconde étude si les faits changent. Ilères d'adopter leur projet ou leur pratique. Le Directeur peut également faire d'ordre concurrentiel. Les parties en cause ne sont pas liées par cet avis et sont qui pourra alors donner un avis si la situation décrite soulève des inquiétudes. Les gens d'affaires peuvent proposer un projet ou une pratique au Directeur, le terrain » est de profiter du Programme des avis consultatifs du Directeur. Un moyen utile mis à la disposition du monde des affaires pour « tâter

Faciliter la conformité

courses. Parties peuvent s'entendre sur une solution satisfaisante lors d'affaires en un recours efficace pour résoudre des affaires lorsqu'e le Directeur et les autres une ordonnance par consentement émis par le Tribunal peut également être une engagement si celui-ci corrige les effets d'une activité anti-concurrentielle. Un engagement pour éviter la nécessité d'une poursuite. Le Directeur peut accepter chose) peuvent éviter la nécessité d'une poursuite. Le Directeur peut faire quelque Les engagements écrits (un engagement à faire ou à ne pas faire quelle

des actions judiciaires. Certaines affaires peuvent être résolues facilement et rapidement sans faire appel à une enquête complète ou à une procédure judiciaire. De pareils cas réduisent les incertitudes, élargissant du temps et évitant les longs délais

Autres méthodes de règlement des affaires

Genre en vertu de la loi. de la court. Il y a une restriction de deux ans pour déposer une plainte de ce criminelle de la loi ou défaut de conformité à une ordonnance du Tribunal ou suffisante. Ce recours est possible si y a eu infraction aux dispositions permet au dommage-intérêt si la personne qui poursuit appuie une preuve exercice une pratique anti-concurrentielle. Le recouvrement peut être égal à la ayant subi une perte ou un dommage-intérêt peut poursuivre ceux qui ont Le droit individuel à l'action civile existe également. Toute personne

d'obtenir une injonction provisoire ou une ordonnance. Au moyen d'une requête au Tribunal présentée par le Directeur en vue Directeur. Les affaires non criminelles pouvant être examinées sont résolues audiencie) peuvent également être obtenues de la cour sur requête du provisoires de la cour défendant certaines activités jusqu'à la tenue d'une cour défendant certaines activités) et les injonctions provisoires (ordonnances peuvent être poursuivis. Les ordonnances d'injonction (ordonnances un emprisonnement, ou l'une et l'autre peine. Les particuliers et les sociétés le procureur général du Canada. Les peines comprises dans les amendes ou Les infractions aux dispositions criminelles de la loi sont poursuivies par

obtenir une ordonnance de la cour pour obliger une personne possédant des renseignements à fourrir des documents et/ou à être interrogée sous serment.

Le Directeur est responsable de l'application de la loi de manière juste, efficace et opportune. Il est le chef du Bureau de la Politique de concurrence (le « Bureau »), une direction de Consommation et Corporations Canada. Le Bureau appuie un soutien à l'administration et à l'application de la loi qui permettent au Directeur d'assumer les responsabilités qui lui sont confiées. Toutefois cette enquête comme le Directeur dispose de plusieurs instruments d'investigation fiscales.

L'information peut provenir des clients et des concurrents. Les mandats de perquisition peuvent être émis par un juge à condition que celui-ci ait des motifs raisonnables de croire qu'il y a eu infraction à la loi. Les lieux peuvent être fouillés et les dossiers de l'entreprise saisis. Les mandats de perquisition peuvent également toucher les systèmes informatiques. Le Directeur peut

Application

La réglementation provinciale sur l'invitation.
Les réglementations provinciales soulèvent des questions de concurrence, le Directeur peut témoigner devant n'importe quelle commission, officie fédérale ou autre tribunal, tels l'Office national de l'énergie ou le Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes, associés à des affaires réglementaires. Il peut également témoigner devant des organismes de réglementation provinciale.

Les affaires non criminelles pouvant étre examinées comprennent les fusions, l'abus de position dominante, le refus de vendre, la vente par voie de consignation, l'exclusivité, la vente liée, la limitation de marché et le prix à la livraison. Ces affaires, lorsqu'elles sont soumises par le Directeur des enquêtes et recherches (« le Directeur »), sont examinées par le Tribunal de la concurrence (« le Tribunal ») selon des normes différentes de celles du domaine criminel. Le Tribunal a été créé au moment où la loi est entrée en vigueur, et il est régi par la Loi sur le Tribunal de la concurrence. Il est présidé par un juge et comprend d'autres membres pour assurer le point de vue du monde des affaires au cours des délibérations. D'autres membres judiciaires siègent également à ce tribunal.

La loi comprend des dispositions en matière criminelle et non criminelle. Les infractions criminelles incluent le complot, le truquage des offres, la fixation de prix discriminatoires et de prix abusifs, le maintien des prix et la publicité trompeuse ou les pratiques commerciales dolosives. Des poursuites peuvent être intentées en cour criminelle ou des règles strictes de la préuve s'appliquent. La preuve doit être faite hors de tout doute raisonnable.

La loi s'applique, à quelques exceptions près, à toutes les entreprises d'affaires au Canada. Dans le texte de cette loi, les biens et services sont appelés « produits » tandis que les biens seuls sont appelés « articles ».

Mode opérational

La *Loi sur la concurrence* (« la loi ») a été adoptée en juin 1986. Elle représente une réforme en profondeur de l'ancienne *Loi relative aux enquêtes sur les collusions*. Ce changement s'est avéré nécessaire afin de rendre la loi sur la concurrence au Canada plus efficace et conforme à la Charte canadienne des droits et libertés. Le monde des affaires et les consommateurs ont participé à la rédaction de cette loi et elle est reconnue, tant au pays qu'à l'étranger, comme un modèle de législation progressive sur la concurrence.

2. LA LOI SUR LA CONCURRENCE

- assurer aux consommateurs des prix compétitifs et un choix dans les produits.
- d'assurer à la petite et moyenne entreprise une chance honnête de participer à l'économie canadienne;
- d'améliorer les chances de participation canadienne aux marchés concurrentiels étrangers au Canada;
- de stimuler l'adaptabilité et l'efficacité de l'économie canadienne;
- de stimuler l'adaptabilité et l'efficacité de l'économie canadienne;
- d'assurer la concurrence d'aujourd'hui offre un encadrement à la conduite des affaires au Canada et encourage la concurrence dans le but :

Depuis plus de cent ans, il existe au Canada une loi sur la concurrence élaborée pour protéger les Canadiens et favoriser le processus concurrentiel. La loi sur la concurrence d'aujourd'hui offre un encadrement à la conduite des affaires au Canada et encourage la concurrence dans le but :

national est vive, meilleures sont les chances de concurrence à l'étranger. Voient offrir un choix de produits et les meilleurs prix. Plus la concurrence lorsqu'elles forces de la concurrence étrangère en jeu, les consommateurs se marche efficace. Elle stimule la productivité, l'esprit d'entreprise et l'efficacité. La concurrence constitue un élément essentiel à une économie de

1. INTRODUCTION

Howard L. Weston
Bureau de la Politique de la concurrence
Consommation et Corporations Canada

Le Directeur des enquêtes et recherches,

Vous pouvez obtenir des exemplaires supplémentaires de ce guide en vous adressant à l'un des bureaux inscrits à la section intitulée « Pour obtenir de plus amples renseignements ».

Le monde des affaires, les consommateurs et les gouvernements trouvent tous leur compte dans un processus concurrentiel. La Loi sur la concurrence permet d'assurer que ce processus soit maintenu et encouragé.

Si vous désirez approfondir la compréhension de ces dispositions ou tout autre point qui n'a pas été souligné dans cet aperçu général, veuillez consulter le texte de la Loi sur la concurrence.

Ce guide donne un aperçu général des principales dispositions de la Loi sur la concurrence. Il vise à offrir, dans un langage simple, des explications pour relever ce qu'il en stimule l'efficacité dans notre pays, mais aussi en augmentant les débouchés à l'étranger.

La concurrence a été adoptée en 1986. Elle a été élaborée en prévision du XX^e siècle. La concurrence mondiale touche de plus en plus presque tous les secteurs de l'économie. L'environnement économique est en pleine évolution, et la Loi sur la concurrence a été conçue pour régir tout ce qui touche la concurrence.

Le choix, la qualité et des prix compétitifs sont quelques-uns des avantages que nous tirons de la concurrence. Cependant, les forces du marché ne peuvent seules en assurer l'efficacité. Il faut également des lois pertinentes qui régissent la concurrence.

La concurrence nous touche quotidiennement. Le véhicule que nous conduissons ou le vêtement que nous portons sont largement tributaires de la concurrence. La concurrence nous touche quotidiennement. Le véhicule que nous



Il est possible de consulter la *Loi sur la concurrence* dans les grandes bibliothèques publiques, ou de l'acheter dans les librairies qui vendent les publications du gouvernement.

Loi sur la concurrence, L.R.C. 1985, c. C-34, tel qu'amendé L.R.C. 1985, c. 27 (1^{er} supp.), a. 187, 189; L.R.C. 1985, c. 19 (2^e supp.), Partie II; L.R.C. 1985, c. 34 (3^e supp.), a. 8; L.R.C. 1985, c. 1 (4^e supp.), a. 11; L.R.C. 1985, c. 10 (4^e supp.), a. 18; S.C. 1990, c. 37, a. 27-32.

Ce guide présente un bref aperçu des principales dispositions de la *Loi sur la concurrence*. Malgré tout le soin apporté à sa préparation, ce guide ne se veut pas exhaustif. Ceux qui désirent en savoir plus sur cette loi peuvent consulter les documents suivants :

13	RENSÉIGNEMENTS POUR OBTENIR DE PLUS AMPLES
11	5. CONCLUSION
7	4. AFFAIRE NON CRIMINELLES POUVENT ÊTRE EXAMINÉES (PARTIE VIII DE LA LOI)
4	3. INFRACTIONS CRIMINELLES (PARTIE VI DE LA LOI)
1	2. LA LOI SUR LA CONCURRENCE
1	1. INTRODUCTION
iii	PRESÉNTATION
Page	TABLE DES MATIÈRES

Certaines pratiques commerciales sont défendues en vertu de la Loi sur certains passages de la Loi sur la concurrence. Voulez-vous me donner quelques bijouteries de Montréal qui offrent mon produit d'entretien de l'argenterie. Je suis un important fournisseur de montres et je ne vends qu'aux S'agit-il d'une vente liée?

« Bon, voyons ... »

« Comment j'agine une pratique commerciale? Je ne comprends pas certains passages de la Loi sur la concurrence. Voulez-vous me donner quelques bijouteries de Montréal qui offrent mon produit d'entretien de l'argenterie. Je suis un important fournisseur de montres et je ne vends qu'aux S'agit-il d'une vente liée?

La réponse est oui. Si vous pratiquez régulièrement la vente liée et que cette dernière réduit sensiblement la concurrence, le Tribunal de la concurrence peut, à la suite d'une demande du Directeur des enquêtes et recherches, vous ordonner de cesser cette pratique. Voir à la page 10.

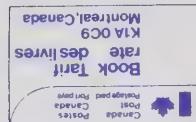
Je annonce un solde de bicyclettes de montagne à 29 \$ chacune et ma publicité indique qu'il n'y a que trois bicyclettes à ce prix. Est-ce un solde en vente à rabais, ce n'est pas un solde à prix d'appel. Voir à la page 6.

La réponse est non. Si vous indiquez clairement le nombre d'articles mis de notre entente. L'entreprix qui lance l'appel d'offre n'est pas au courant de notre entente. Est-ce un truquage des offres?

3. Je me suis entendu avec mon concurrent sur des offres pour un projet de construction. L'entrepreneur qui a lancé l'appel d'offre n'est pas au courant diverses parties sans que la personne qui a procédé aux appels ne le cache. La réponse est oui. Presentez des offres à la suite d'une entente entre diverses parties sans que la personne qui a procédé aux appels ne le cache est une infraction. Voir à la page 5.

4. Je me suis inscrit à une association d'architectes, et nous nous sommes entendus sur nos honoraires. Est-ce un complot pour fixer les prix?

La réponse est oui. Une entente qui, si elle est mise en application, réduit la concurrence indûment constitue un complot et, de ce fait, une infraction. Voir à la page 4.



Apéryu général de la Loi sur la concurrence du Canada

Loi sur la concurrence

Directeur des enquêtes
et recherches

Numéro 4
Novembre 1990

Bulletin d'information

Canada

